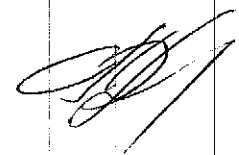


ОДОБРИЛ:



УКАЗАНИЯ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ

I. Предмет на поръчката: „Изготвяне на анализи за нуждите на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия“ с три обособени позиции:

Обособена позиция № 1: „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“

Обособена позиция № 2: „Изготвяне на анализ за приключилите пет конкурсни сесии на Националния иновационен фонд и оценка на ефекта от изпълнението на сключените до момента по фонда договори“

Обособена позиция № 3: „Оценка на въздействието и анализ на удовлетвореността на участието на български предприятия в промоционални прояви, организирани от ИАНМСП в чужбина“

Оферти могат да бъдат подавани както за една, така и за повече обособени позиции.

II. Описание на обекта на поръчката. Цел. Техническа спецификация.

ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 1 - Изпълнителят трябва да изготви на български и на английски език анализ на състоянието на МСП в България на тема: „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“, както и да извърши социологическо проучване (анкета) сред представители (собственици, управители или упълномощени лица) на микро, малки и средни предприятия, като се съблюдават критериите на Закона за малките и средните предприятия. Социологическото изследване трябва да се осъществи на териториален и секторен принцип по зададени от Възложителя приоритетни производствени сектори.

Техническото предложение на изпълнителя трябва да съдържа комплекс от фактори, които да бъдат изследвани в социологическото проучване, начин на определяне на извадката, методология на изследването и примерна анкетна карта. Изследването се базира и на представителната актуална статистическа информация на НСИ, която е неразделна част от изготвения краен продукт – анализ на тема „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“.

Кандидатът трябва да посочи мерки за преодоляване на следните възможни рискове, идентифицирани от възложителя: **липса и/или недостатъчност на информация /статистическа и/или друга/ по основните позиции на поръчката и невъзможност за обезпечаване на необходимите представителни извадки за изпълнение на поръчката.**

Техническото предложение трябва да съдържа примерен план за изпълнение на задачите и примерен пакет от мерки за оптимизиране политиката за насърчаване на предприемачеството и иновациите в сектора на МСП.

Основно целите за изготвяне на анализ на тема „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“ са концентрирани в няколко посоки: изследване състоянието на предприемачеството и възможностите за иновативно развитие на сектора на МСП, набелязване на адекватни мерки за интернационализация на дейността на предприятията, проследяване отражението на икономическата криза върху сектора – кои предприятия са губещи и кои са устойчиви в условията на криза, както и формулиране на адекватни инструменти за въздействие от страна на държавата за стабилизиране на сектора на МСП и за насърчаване на иновациите.

Очакваните резултати от изпълнението на обществената поръчка са изготвяне на анализ на тема „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“ на базата на проведено социологическо изследване и на представителна актуална статистическа информация на НСИ.

ТЕХНИЧЕСКО ЗАДАНИЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 1:

А) АНАЛИЗЪТ НА ТЕМА „ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И ПЕРСПЕКТИВИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНОВАЦИИТЕ В МСП“ ТРЯБВА ДА СЪДЪРЖА СЛЕДНИТЕ ОСНОВНИ ТЕМИ:

1. Оценка на бизнес средата, в която работи/функционира секторът на МСП.

В тази точка изпълнителят трябва да опише синтезирано средата, в която работят МСП в България, като задължително изследва следните елементи:

- Влияние на законовите и подзаконовите нормативни актове върху развитието на предприемачеството и иновативната активност на българските МСП. Обща оценка и формулиране на предложения за подобряване на правната рамка за развитие на предприемачеството и насърчаване на иновациите в България.
- Оценка на данъчната политика в страната и влиянието ѝ върху предприемачеството и иновациите. Формулиране на предложения за оптимизиране.
- Административни бариери и оценка на административната тежест за МСП – състояние и пакет от мерки за подобряване.
- Технологични условия – технически прогрес, състояние на иновационните процеси, механизми за внедряване в производството, евентуални пречки и инструменти за стимулиране на процеса. Научни институти и развойни звена, които предлагат иновативни решения.

2. SWOT анализ на предприемачеството в България

Изпълнителят трябва да направи оценка на силните и слабите страни, на възможностите и заплахите за развитие на предприемачеството.

3. Женско предприемачество – състояние и перспективи за развитие

Изпълнителят трябва да направи оценка на състоянието на женското предприемачество в страната, като анализира:

- инструменти за насърчаване на женското предприемачество;
- статистически данни за периода 2007-2012 г. – брой жени предприемачи и брой предприятия на жени предприемачи, дял в БВП, брой заети в предприятията, секторно и териториално разпределение на предприятията;
- организации/обединения, които работят в подкрепа;
- европейски и национални програми за насърчаване на женското предприемачество;
- добри практики за стимулиране на женското предприемачество в ЕС и в трети страни.

4. Състояние и перспективи за развитие на занаятчийството в България

Изпълнителят трябва да направи оценка на състоянието и развитието на занаятчийството в страната, като анализира:

- инструменти за насърчаване развитието на занаятчийството;

- статистически данни за периода 2007-2012 г. – брой занаятчийски предприятия, дял в БВП, брой заети в предприятията, секторно и териториално разпределение на предприятията;
- организации/обединения, които работят в подкрепа;
- европейски и национални програми за насърчаване на занаятчийството;
- добри практики за стимулиране на занаятчийските предприятия в ЕС и в трети страни.

5. Насърчаване на иновациите в МСП

Изпълнителят трябва да направи:

- обща оценка на иновационната активност и на научно-изследователската и развойната дейност на МСП и актуален преглед на инструментите, прилагани в страната за стимулиране на иновативното развитие на малкия и средния бизнес;
- фактори, определящи иновационната активност на МСП;
- статистическа информация за периода 2005-2012 г. за: разходи за научна дейност общо за страната и като дял от БВП; структура на разходите за научно-изследователна дейност - публични и разходи на частния бизнес; общо инвестиции в иновации направени от МСП и дял от общите инвестиции в страната;
- оценка на патентната активност на малкия и средния бизнес, брой регистрирани търговски марки и дизайни от МСП;
- трудности пред иновативното развитие на МСП;
- добри практики в областта на иновациите (финансиране и внедряване) в ЕС и в трети страни;
- предлагане на пакет от мерки в подкрепа на пазарно ориентирани научни изследвания и създаване на условия за привличане на частни капитали за финансиране на иновации;
- да предложи индекс за измерване на инвестиционната активност на МСП

6. Инструменти за подобряване достъпа на МСП до финансиране и кредитиране

Изпълнителят трябва да осигури информация и да анализира:

- достъп до финансиране на МСП – общо и разпределение по основните източници на финансиране – банкови кредити (инвестиционни и оборотни средства), публични фондове, собствени средства, заеми от приятели, финансов лизинг, рисков капитал и др.;
- изследване на факторите, определящи достъпа до финансиране;
- задлъжнялост на предприятията от нефинансовия сектор по източници на финансиране и междуфирмена задлъжнялост;
- да предложи индекс за достъп до финансиране;
- резерви за облекчаване достъпа до финансиране.

7. Каталог на добри практики в областта на предприемачеството и иновациите

Изпълнителят трябва да предложи набор от добри практики в областта на предприемачеството и иновациите, използвани в ЕС и в трети страни.

8. Образование и обучение по предприемачество

Изпълнителят трябва да анализира:

- квалификационното ниво на българските предприемачи по степен на завършено образование, владеене на чужди език и опит в предприемачеството, масови комуникации;
- добри практики за обучение по предприемачество;

- предложения за подобряване на връзката между университет/институти и практика в България;
- идентифициране на потребностите от консултантски услуги и квалифицирани експерти.

9. Основни пазари на българските МСП: локален, регионален, национален и външен.

Идентифициране на основните бариери на всеки един от пазарите и мерки за тяхното преодоляване.

10. Интернационализация

Изпълнителят трябва да анализира:

- основни форми на износ на българските МСП;
- стойности на износа на българските МСП за периода 2007-2012 г. по страни (ЕС и трети страни) и по сектори/стокови групи;
- дял на износа на МСП в общия износ за периода 2007 – 2012 г.;
- стойности на вноса на българските МСП за периода 2007-2012 г. по страни (ЕС и трети страни) и по сектори/стокови групи;
- дял на вноса на МСП в общия износ за периода 2007 – 2012 г.;
- придобиване на собственост в чуждестранни предприятия, както и участие на чужди капитали в български МСП;
- ползване на чуждестранни експерти в мениджмънта на МСП;
- да се предложи индекс за оценка на интернационализацията на българските МСП;
- бариери пред интернационализацията на МСП.

11. Статистическата информация за сектора на МСП (съгласно ЗМСП), предоставена от НСИ за периода 2007 – 2012 г.:

- Брой икономически активни предприятия, отчетени в НСИ (микро, малки, средни и общо - съгласно ЗМСП), според броя на заетите.
- Заети лица по раздели на Класификацията на икономическите дейности (КИД 2008) общо за страната и по областни администрации (28).
- Брой на новородени, икономически активни МСП, отчетени в НСИ (съгласно ЗМСП), предприятия общо за страната и по сектори.
- Брой на „умрели“ предприятия общо за страната и по сектори, отчетени в НСИ.
- Относителен дял на родените през година t предприятия и оцелели през $t+3$ по големина на предприятията, по раздели на КИД 2008, по заети лица и по форми на собственост.
- Дял на МСП в брутната добавена стойност – общо и по сектори.
- Търговия с трети страни – ЕКСТРАСТАТ /изнесени стоки/, всички нива на Комбинираната номенклатура; по сектори на Международната външнотърговска класификация (SITC); по страни партньори и икономически зони /общо за страната.
- Търговия с трети страни - ЕКСТРАСТАТ /внесени стоки/, всички нива на Комбинираната номенклатура; по сектори на Международната външнотърговска класификация (SITC); по страни партньори и икономически зони /общо за страната/.
- Вътрешнообщностна търговия – ИНТРАСТАТ /изпратени стоки/, всички нива на Комбинираната номенклатура; по сектори на Международната външнотърговска класификация (SITC) и по страни партньори /общо за страната/.
- Вътрешнообщностна търговия – ИНТРАСТАТ /получени стоки/, всички нива на Комбинираната номенклатура; по сектори на Международната външнотърговска класификация (SITC) и по страни партньори /общо за страната/.
- Стокообмен на Р България /външнотърговско салдо/ - общо за страната.

- Стокообмен на Р България /Външнотърговски стокообмен/ - по търговски потоци; по страни партньори и икономически зони; по сектори на Международната външнотърговска класификация (SITC) общо за страната.
- Дял на МСП в стокообмена на Р България – общо и по сектори.
- Разпределение на МСП по форми на собственост, общо и по размер на предприятията и по сектори.
- Разпределение на икономически активни МСП по размер, по административни области, по сектори и по нетни приходи в ОПР.
- Иновационна активност на МСП - общо, по райони на планиране, по сектори и по размер на предприятието.
- Брой жени предприемачи и брой предприятия на жени предприемачи, дял в БВП, брой заети в предприятията, секторно и териториално разпределение на предприятията.
- Брой занаятчийски предприятия, дял в БВП, брой заети в предприятията, секторно и териториално разпределение на предприятията.
- Активност на МСП по отношение на регистране на търговска марка, дизайн, патент и въвеждане на иновативен продукт в производство - общо, по райони на планиране, по сектори и по размер на предприятието.
- Междуфирмена задължнялост и дял на т. нар. „лоши вземания“ от общия оборот на фирмите. Структура и срочност на задълженията. Задължения по дейности.
- Други данни, необходими за нуждите на анализа.

Б) СОЦИОЛОГИЧЕСКО ПРОУЧВАНЕ (АНКЕТА) - Изпълнителят трябва да направи социологическо проучване сред 500 МСП, селектирани съобразно критериите на ЗМСП, като обхване всички региони на страната и следните 18 сектора, определени от МИЕТ като експортно приоритетни: храни, напитки, текстил и изделия от текстил, облекло, вкл. кожено, обработка на кожи; химични и фармацевтични продукти, каучук и пластмаси, неметални минерални продукти, електрически машини и апарати, канцеларска, електронно-изчислителна техника, продукти и услуги в областта на компютърните технологии; машини, оборудване и домакински уреди; медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти; дървен материал и изделия от него; мебели; дървесна маса, хартия и картон; издателска и полиграфическа дейност; метални изделия без машини и оборудване; превозни средства, без автомобили; радио-телевизионна и далекосъобщителна техника.

Изпълнителят е необходимо да разработи и представи методология за избор на представителна извадка от МСП.

В) АНКЕТНА КАРТА.

АНКЕТНАТА КАРТА ТРЯБВА ДА СЪДЪРЖА ВЪПРОСИ ОТ СЛЕДНИТЕ СФЕРИ:

1. Правно-нормативна рамка:

- преглед на административните бариери и регулаторни режими като ограничителен фактор за развитието на МСП;
- диалог и консултации между държавните институции и МСП с цел подобряване на бизнес средата и ограничаване на административните пречки;
- връзки на МСП с финансовите институции, които подкрепят бизнеса.

2. Достъп на МСП до информация относно:

- програми (национални и на ЕС) за подпомагане на МСП и предприемачеството;
- добрите практики в управлението, в т. ч. в производствения процес и подобряването на качеството;
- международните пазари и контакти с потенциални контрагенти.

3. Приложение на добрите практики в дейността на МСП:

- приложение на добрите практики в управлението, наличие на специалисти, познаващи добрите практики, равнище на квалификация на работниците и отражението върху производствения процес;
- обучение на управителите по предприемачество и на персонала за повишаване на производителността;
- наличие на практики за краткосрочно, средносрочно, дългосрочно планиране на дейността на предприятието;
- възможности за извършване на маркетингови проучвания и за позициониране на предприятието на външните пазари.

4. Иновациите като фактор за развитието на МСП:

- потенциал на МСП за растеж чрез иновации – предлагане на пазара на нов продукт или подобрен вариант на утвърден продукт;
- бариери пред иновативното развитие на МСП;

5. Създаване на брандове и патентна активност на предприятията:

- регистрация на търговска марка в България и в чужбина;
- регистриране на патенти в България и в чужбина;

6. Интернационализация на дейността на МСП:

- усъвършенстване на структурата на износа и преориентиране дейността на експортно ориентирани МСП от производства с ниска добавена стойност към иновативни продукти с висока добавена стойност;
- въвеждане на международни стандарти.
- въвеждане на чужда технология в производството и продаване на собствена технология;
- ползване на чужд опит в областта на мениджмънта и търговията и предоставяне на собствен опит;
- чуждестранно участие в капитала на българското предприятие и участие на българското предприятие в капитала на чуждо предприятие или собствено предприятие зад граница.

7. Създаване на мрежи от свързани производства (кълъстери) с участието на МСП:

- участие на МСП в кълъстерите по сектори;
- дейността на кълъстерите по отношение на иновации, интернационализация, обучение и публично-частното партньорство.

8. Достъп на МСП до различни финансови източници и равнище на задлъжнялост

9. Междуфирмена задлъжнялост и дял на т. нар. „лоши вземания“ от общия оборот на фирмите. Изследване на просрочените вземания по стопански субекти. Политика за контрол на паричните потоци.

10. Осигуреност на МСП с експерти и квалифицирана работна ръка.

11. Потребност на предприемачите от обучения и квалификация.

12. Структура на предприемачите в България по образователен ценз, пол и възраст.

13. Бариери за развитието на занаятчийството в България.

Изпълнителят следва да разработи анкетна карта, съобразно посочените теми и да я съгласува с Възложителя.

Анализът трябва да се представи на български и английски език по три екземпляра от всеки език на хартиен носител и на електронен носител във формат за текстовата част Word и за всички таблици със статистически данни в Excel.

Анализът трябва да се базира на резултатите от социологическото проучване, на статистическата информация от НСИ и на собствени изчисления на изпълнителя.

Изисквания за дизайн на изготвените материали:

Всички печатни материали (доклади, анализи, анкетни карти и други) следва да съдържат на корицата:

- логото на ИАНМСП;
- името на анализа.

ПО БОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 2 - Основната цел на настоящия анализ е да проследи ефекта върху предприятията и организациите от изпълнението на финансираните от първите пет конкурсни сесии в рамките на Националния иновационен фонд проекти. В това число оценка за въздействието върху пазара, което е оказало въвеждането на иновативни продукти/процеси /услуги, разработени е резултат на изпълнение на проекти от първите пет конкурсни сесии на НИФ.

В допълнение следва да бъдат изследвани и анализирани основните трудности и проблеми свързани с изпълнението и администриране на дейностите по фонда, както и устойчивостта на постигнатите при изпълнението на финансираните от фонда проекти резултати.

Като основен извод следва да бъде даден отговор на въпроса до каква степен предприятията имат възможност за самостоятелни инвестиции в иновационни процеси, продукти или услуги и до каква степен биха предприели подобен риск без наличието на механизма за финансово подпомагане по НИФ на вече спечелили проекти за иновации?

Кандидатът трябва да посочи мерки за преодоляване на следните възможни рискове, идентифицирани от възложителя: **липса и/или недостатъчност на информация /статистическа и/или друга/ по основните позиции на поръчката и невъзможност за обезпечаване на необходимите представителни извадки за изпълнение на поръчката.**

ТЕХНИЧЕСКО ЗАДАНИЕ ПО БОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 2:

„ИЗГОТВЯНЕ НА АНАЛИЗ ЗА ПРИКЛЮЧИЛИТЕ ПЕТ КОНКУРСНИ СЕСИИ НА НАЦИОНАЛНИЯ ИНОВАЦИОНЕН ФОНД И ОЦЕНКА НА ЕФЕКТА ОТ ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА СКЛЮЧЕНИТЕ ДО МОМЕНТА ПО ФОНДА ДОГОВОРИ“

АНАЛИЗЪТ ТРЯБВА ДА СЪДЪРЖА СЛЕДНИТЕ ОСНОВНИ АСПЕКТИ:

1. Идентифициране на трудностите и проблемите при реализиране на петте конкурсни сесии на фонда, анализ и оценка на изпълнението.

1.1. Трудности и проблеми, които срещат кандидатите за финансиране от Националния иновационен фонд.

- Какви са най-често срещаните фактори от чисто административно и формално естество, които затрудняват кандидатстването с проектно предложение по Националния иновационен фонд?
- По какъв начин предприятията осъзнават необходимостта от разработване на научно-изследователски проект или проект за техническа осъществимост?
- Разполагат ли с необходимия капацитет за разработване на проектното предложение и каква част от тях прибъгват до услугите на външни експерти?
- Каква е средната продължителност на периода, който отнема подготовката на проект за финансиране по фонда (по отделно: проект за техническа осъществимост и научно-изследователски проект)?
- Разполагат ли предприятията с необходимия научно-изследователски екип и каква е степента на развитие на сътрудничеството между университети, институти и изследователски центрове и малките и средни предприятия?

- Изводи и препоръки за облекчаване на условията за кандидатстване по фонда и преодоляване на индетифицираните трудности и проблеми.

1.2. Трудности и проблеми, които срещат независимите експерти и членовете на Оценяващия комитет при оценката на подадените проектни предложения за финансиране от фонда.

- Каква част от независимите експерти взимат становищата си на базата на реално предоставени документи, обосновка и цялостна информация, съдържаща се в проектното предложение и съпътстващите го документи?
- В каква част от случаите има необходимост от наличие на допълнителни документи и разяснения, на базата на които експертите да формулират своите аргументирани заключения?
- Какви са най-често срещаните пропуски (от административно и по същество естество) от страна на кандидатите, които не позволяват на експертите извършването на обективна оценка?
- Как експертите оценяват степента на обективността по отношение на използваните при оценката на проектите критерии?
- Как определяте степента на усъвършенстваност на иновативната идея и научно-изследователският подход при подготовката на проектни предложения от българските малки и средни предприятия кандидатствали за финансиране от фонда?
- Изводи и препоръки за оптимизиране на процедурата по оценка, документите за кандидатстване и критериите за оценка на проектите?

1.3. Трудности и проблеми при изпълнението, техническия и финансов мониторинг на финансираните проекти.

- Какви са най-често срещаните фактори, които затрудняват кандидатите при изпълнението на иновативния проект финансиран от НИФ - осъществяването на времевата рамка на дейностите, отчитането на отделните етапи от реализацията на проекта, финансова обезпеченост и други идентифицирани от анкетираните?
- Каква част от финансираните проекти прибягват до изменения в първоначално изготвените от тях проекти на етап изпълнение и от какво естество за причините за това?
- Каква част от сключените договори за финансиране биват прекратени и какви са най-честите мотиви за това?
- Разполагат ли предприятията с достатъчен научно-приложен капацитет, за да разработят или внедрят иновацията в своето производство или да постигнат нейната успешна пазарна реализация? В случай, че не как решават този проблем?
- Разполагат ли предприятията с достатъчен брой квалифицирани кадри, които ще бъдат ангажирани с изпълнението на проекта или такива са наети само в хода на неговото изпълнение? В случай, че не как решават този проблем?
- Какви са най-често срещаните грешки и пропуски от страна на бенефициентите на етап изпълнение, водещи до намаляване размера на одобрената субсидия?
- Кои са най-честите проблеми, с които се сблъскват експертите извършващи техническия и финансов мониторинг на проектите по НИФ?

- Идеи и препоръки за оптимизиране на процедурата по изпълнение на договорите, документите и правилата за отчитане изпълнението на проектите.

2. Икономически ефект от изпълнението на проектите финансирани от Националния иновационен фонд.

2.1. Оценка за въздействието на проектите спрямо основните икономически показатели при развитието на фирмите (съпоставка между показателите на предприятията за последната приключила финансова година към датата на кандидатстване спрямо една до три години след приключването на проекта):

- Нетни приходи от продажби;
- Печалба/загуба;
- Размер на разходите за научно-изследователска и развойна дейност;
- Размер на активите;
- Нови пазари;
- Реализирани инвестиции;
- Пуснати на пазара нови продукти/услуги;
- Брой персонал и др.

2.2. По какъв начин финансовата помощ, а и като цяло стимулът да се подготви проект с успешна реализация се отразяват върху основните показатели за икономическа ефективност и жизнеспособност на предприятието?

2.3. Оценка на устойчивостта от постигнатите при изпълнението на проектите резултати:

- Каква част от наетия за целите на проекта персонал е останал на работа в предприятието?
- Каква част от получените финансирани бенефициенти в следствие са участвали в други проекти, надграждащи разработените иновации?
- Каква част от реализираните партньорства в рамките на финансираните по НИФ проекти с научни-организации, университети и други предприятия са продължили да функционират с изпълнението и на други дейности след приключване изпълнението на проектите?
- Каква част от създадените в рамките на финансираните по фонда проекти иновации са внедрени в производството и реализирани на пазара? Какъв е процента на реализираните от разработилите ги предприятия и организации спрямо продадените такива в следствие?
- Какво е нивото на внедряване на разработените иновации. Иновацията е променила цялостната дейност на предприятието или само дейността на определен негов сектор?
- Колко от създадените в рамките на финансираните по фонда проекти иновации са защитени с регистрирани патенти, свидетелства за полезни модели, търговски марки и др.

- Каква част от подкрепените от фонда млади иновативни предприятия запазват жизнеспособността си и продължават да развиват иновативна дейност?
- Какъв е средният коефициент на иновативност при проектите в рамките на всяка една от проведените пет конкурсни сесии на фонда?

2.4. Измеримост на основните структурни елементи на внедрената иновация:

- тип на новостта (световно/регионално/национално/секторно ниво);
- настъпили реални промени след внедряването;
- положителна оценка от потребителите (пазара);
- иновацията като процес;
- установим материален или нематериален резултат от въвеждане на новостта.

2.5. Идентифициране на конкретни показатели и индикатори за извършване на ex-post мониторинг и последваща оценка на въздействието от изпълнението на финансирани от фонда проекти.

3. Обща оценка за успеха от изпълнението на дейностите в рамките на Националния иновационен фонд и неговото значение за растежа на малките и средните предприятия

Анализът и извършената в последствие оценка следва да се основават на извършено от страна на изпълнителя социологическо проучване обхващащо минимум 25 процентова извадка спрямо конкретната изследвана съвкупност. За целите на проучването изпълнителя следва предварително да разработи въпросник, който да съгласува писмено с възложителя.

Анализът трябва да се представи на български език в три екземпляра на хартиен носител и на електронен носител във формат за текстовата част Word и за всички таблици с данни в Excel.

Изисквания за дизайн на изготвените материали:

Всички печатни материали (доклади, анализи, въпросници и други) следва да съдържат на корицата:

- логото на ИАНМСП;
- името на анализа.

ПО БОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 3 – Целта на настоящия анализ е да проследи ефекта върху малките и средните предприятия от участието им в промоционални прояви, организирани от ИАНМСП в чужбина и въздействието на организирани прояви върху развитието на експортния им потенциал.

Кандидатът трябва да посочи мерки за преодоляване на следните възможни рискове, идентифицирани от възложителя: **липса и/или недостатъчност на информация /статистическа и/или друга/ по основните позиции на поръчката и невъзможност за обезпечаване на необходимите представителни извадки за изпълнение на поръчката.**

ТЕХНИЧЕСКО ЗАДАНИЕ ПО БОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 3:

„ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО И АНАЛИЗ НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТТА НА УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОМОЦИОНАЛНИ ПРОЯВИ, ОРГАНИЗИРАНИ ОТ ИАНМСП В ЧУЖБИНА“

Въз основа на предоставени от Възложителя информационни материали и данни и проведени свои собствени изследвания, на база анкетиране на участниците, Изпълнителят следва да разработи:

1. Методика за оценка на въздействието на организираните прояви върху развитието на експортния потенциал на българските МСП от участието им в промоционалните прояви:

- Оценка и анализ на икономическото въздействие - в т.ч. въздействие върху производствения капацитет, численост и квалификация на заетия персонал, технологично обновление и въвеждане на иновации, обновяване и разширяване на продуктовата гама, увеличаване на обема на реализирания износ, навлизане на нови пазари и др.
- Оценка на финансовото въздействие
- Оценка на форми и структура на експортната дейност - износ, внос, съвместни предприятия, лизинг, франчайзинг, изнесено производство, трансфер на технологии и ноу-хау и др.
- Оценка на бариерите пред реализирането на експортна дейност, в т.ч. **липса на:** информация за дистрибуторски мрежи, за спецификата на съответния пазар, за регулациите на чужди пазари, на експортно финансиране и застраховане, на външнотърговски умения на персонала, информация за тенденциите и развитието в сектора, езикова бариера, рискове на чуждия пазар, протекционистична политика на държавата, неконкурентна продукция, недостатъчно добър дизайн и опаковка, др.

2. Анализ на удовлетвореността от участието на българските фирми в промоционални мероприятия, организирани от ИАНМСП, който да включва:

- Организация на проявата от страна на ИАНМСП и чуждестранния контрагент (партньорски организации съ-организатори и организатори на международни изложби):
 - Оценка на организацията на чуждестранния контрагент от страна на българските МСП участници в промоционалните прояви, в т.ч. средата на провеждане на проявата, визия и техническо обезпечаване, местоположение, осигурени участници/посетители за провеждане на двустранни срещи, предоставени информационни материали, съпътстващи мероприятия.
 - Оценка на организацията на ИАНМСП от страна на българските МСП участници в промоционалните прояви, в т.ч. подготовка на участието, комуникацията с лицето за контакт, съдействието на служителя на ИАНМСП, придружаващ участниците в проявата (при осъществяване на бизнес контакти, оказване на техническа помощ и др.)
- Анализ на качеството на установените контакти и очакванията на МСП за сключване на сделка.
- Анализ на ползата от участието на МСП в проявата.
- Анализ на препоръките, комплиментите, забележките и други коментари направени от страна на МСП.

3. Методика за определяне на фирма износител.

4. Изводи и насоки за развитие на база изработената оценка и анализ.

5. Предложение за образец на анкетни и информационни карти, за извършване на последващи оценки на въздействието и анализ на удовлетвореността.

Анализът трябва да се представи на български и английски език по три екземпляра от всеки език на хартиен носител и на електронен носител във формат за текстовата част Word и за всички таблици с данни в Excel.

Анализът трябва да се базира на резултатите от данните получени от предоставените анкетни карти и извършеното от Изпълнителя допълнително проучване сред участниците в проявите.

Изисквания за дизайн на изготвените материали:

Всички печатни материали (доклади, анализи, анкетни карти и други) следва да съдържат на корицата:

- логото на ИАНМСП;
- името на анализа.

III. Вид на процедурата и правно основание: публична покана по реда на глава осма „а“ от ЗОП.

IV. Максимална стойност на поръчката – 44 167 лв. без ДДС или 53 000 лв. с ДДС, разпределени както следва:

По обособена позиция № 1: „Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП“ – **30 000 лв. без ДДС или 36 000 лв. с ДДС.**

По Обособена позиция № 2: „Изготвяне на анализ за приключилите пет конкурсни сесии на Националния иновационен фонд и оценка на ефекта от изпълнението на сключените до момента по фонда договори“ – **10 000 лв. без ДДС или 12 000 лв. с ДДС.**

По Обособена позиция № 3: „Оценка на въздействието и анализ на удовлетвореността на участието на български предприятия в промоционални прояви, организирани от ИАНМСП в чужбина“ – **4 167 без ДДС или 5 000 лв. с ДДС.**

V. Място на изпълнение: Административната сграда на ИАНМСП, находяща в гр. София, ул. „Леге“ № 2-4.

VI. Начин на плащане на предлаганата цена: ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ превежда на **ИЗПЪЛНИТЕЛЯ** авансово плащане представляващо стойността на анализа, съобразно ценовата оферта на **ИЗПЪЛНИТЕЛЯ** в 5-дневен срок от подписване на договор, срещу представена неотменима и безусловна банкова гаранция за сумата и надлежно издадена оригинална фактура.

Цената включва всички разходи на Изпълнителя, свързани с изпълнението на поръчката без изключения.

Предоставената банкова гаранция се освобождава след приемане на изпълнението на работата, с приемателно-предавателния протокол от представители на двете страни.

VII. Възражения за неизпълнение на договора - Възложителят прави в срок до 15 работни дни от момента на приемане на работата, които се отразяват в приемно-предавателния протокол.

VIII. Гаранцията за добро изпълнение на договора е в размер на 3% от стойността на договора. Гаранция за изпълнение на договора се представя като:

➤ **парична сума**, платима по банковата сметка на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия: **IBAN BG37 BNBG 9661 3100 1057 01, BIC BNBGBGSD, при БНБ Централно управление, пл. „Ал. Батенберг“ №1.**

При внасяне на съответната гаранция от Изпълнителя по сметка на Възложителя, в платежното нареждане изрично се посочва **видът на гаранцията, процедурата и обособената позиция**, за която се внася.

Изпълнителят следва да представи копие на документ за внесена гаранция за добро изпълнение – заверен с гриф „Вярно с оригинала“, подпис на представляващия и подпечатан с печата на участника

или

➤ **безусловна и неотменяема банкова гаранция** за добро изпълнение на договора, **в оригинал**, издадена от българска банка или клон на чуждестранна банка,

➤ която разполага с писмено разрешение от БНБ за извършване на банковата дейност на територията на Република България, издадена в полза на Възложителя, със срок на валидност един месец след изтичане на срока на договора.

В банковата гаранция следва изрично да са посочени основанията за нейното задържане, съгласно договора за изпълнение на поръчката. Банковата гаранция трябва да съдържа задължение на банката – гарант да извърши плащане при първо писмено искане от Възложителя, деклариращо, че услугите – предмет на договора не са изпълнени съгласно клаузите на договора. Банковите разходи по откриването и обслужването на банковата гаранция са за сметка на Изпълнителя, а тези по евентуалното ѝ усвояване – за сметка на Възложителя.

В оригинала на банкова гаранция, който се предоставя на Възложителя изрично се посочва срокът, видът на гаранцията, процедурата за която се внася.

Гаранцията се представя към момента на подписване на договора за възлагане на поръчката.

Гаранцията за изпълнение се задържа, в случаите, предвидени в договора за възлагане на поръчката.

Гаранцията за изпълнение на договора се освобождава, съгласно условията на договора, без Възложителя да дължи лихви за периода, през който средствата законно са престояли при него.

IX. Не се допускат оферти с повече от един вариант за изпълнение на поръчката.

X. Срок за валидност на офертата: 90 календарни дни от крайния срок за получаване на офертите.

XI. Критерии за оценка на предложенията – изборът ще бъде извършен на база „икономически най-изгодна оферта“, съгласно утвърдената от Възложителя **методика за определяне комплексната оценка на офертите, неразделна част от настоящото.**

XII. Начин и срок за представяне на офертите: Оферти се представят в срок до **13:00** часа на **14.12.2012 г.**, в сградата на ИАНМСП на адрес ул. „Лега“ № 2-4, в деловодството. Офертите се адресират до ИАНМСП, с посочени върху плика: име, адрес за кореспонденция, телефон и по възможност факс и електронен адрес на участника. **Подават се в запечатан непрозрачен плик с надпис:** Оферта за поръчка с предмет: *„Изготвяне на анализи за нуждите на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия“ по обособена/и позиция/и* Офертите се представят от участника или от упълномощен негов представител лично или по пощата с препоръчано писмо с обратна разписка. При приемане на офертата върху плика се отбелязват поредния номер, датата и часът на получаването и посочените данни се записват във входящ регистър, за което на приносителя се издава входящ номер.

Оферти подадени в незапечатан плик, плик с нарушена цялост или след обявения срок незабавно ще бъдат връщани.

XIII. Офертите следва да съдържат:

1. Данни за лицето, което прави предложението (Административни сведения - образец № 1).

2. Техническо предложение по съответната обособена позиция, изготвено съобразно техническото задание на Възложителя подписано на всяка страница от представляващия участника и подпечатано с печата на участника. В Техническото предложение, задължително следва да бъде посочен броя на работните дни необходими за изпълнението на поръчката.

3. Срок на валидност на офертата – не по-малко от 90 дни - срокът на валидност на офертите е времето, през което участниците са обвързани с условията на представените от тях оферти. Възложителят може да изиска от класираните участници да удължат срока на валидност на офертите си до момента на сключване на договора за обществена поръчка.

4. При условие, че ще бъдат ползвани подизпълнител/и се посочват подизпълнителя/те и дела на участието им в поръчката (образец № 2).

5. Списък на изпълнените от участника договори за последните 3 години, считано от датата на подаване на офертата, включително датите, стойностите и възложителите. Участникът следва да има минимум 3 изпълнени договора през последните три години с предмет, сходен с предмета на поръчката (образец № 3).

6. Референции/препоръки за добро изпълнение от Възложители доказващи изпълнението на описаните в списъка по т.5 договори.

7. Списък на екипа за изпълнение на поръчката, подписан от представляващия участника и подпечатана с печата на участника. Участника следва да разполага с екип от един ръководител и двама експерти, отговарящи на следните условия:

Квалификация и умения за ръководител екип: висше образование в областите икономика, статистика, европейска интеграция или социология.

Общ професионален опит: практически опит като ръководител на проучвания и анализи.

Специфичен професионален опит: практически опит в разработването на стратегически документи, доклади, анализи и проучвания – минимум 2 години.

Квалификация и умения за експертния състав: висше образование в областите икономика, статистика, европейска интеграция или социология.

Професионален опит: Участие в минимум две проучвания, свързани с разработването на документи, доклади и анализи; опит като анализатор; опит в сферата на икономическите анализи.

8. Автобиографии придружени с копия от документи доказващи образование, квалификация, умения и професионален опит, за всеки член от екипа за изпълнение на поръчката. (това могат да бъдат копия от дипломи, сертификати за специализации, удостоверения от курсове с професионална насоченост, трудовите книжки, препоръки/референции за съответния експерт, и др.)

9. Декларация за осигуряване на членове на екипа, подписана от представляващия участника и подпечатана с печата на участника (образец № 4).

10. Декларация за ангажираност на член от екипа, подписана от всеки един от експертите от екипа (образец № 5).

11. Ценово предложение за изпълнение на поръчката – утвърден образец, който се подава в отделен малък запечатан непрозрачен плик с надпис „Предлагана цена по обособена позиция №.....“, подписано от представляващия участника и подпечатано с печата на участника. В случай, че се подава оферта за повече от една обособена позиция Ценовото предложение за всяка обособена позиция се поставя в отделен, малък запечатан непрозрачен плик (образец № 6).

12. Нотариално заверено пълномощно на лицето, подписващо офертата (оригинал) – представя се, в случай че офертата (или някой документ от нея) е подписана от упълномощен представител на участника. Пълномощното следва да съдържа всички данни на лицата (упълномощен и упълномощител), както и изрично изявление, че упълномощеното лице има право да подпише офертата и да представлява участника в поръчката.

13. Списък на документите съдържащи се в офертата.

Всички документи се представят на български език. Документите, представени във вид на фотокопия, следва да бъдат заверени с гриф „Вярно с оригинала“, подпис и печат на представляващия участника.

Пликът с надпис „Предлагана цена“ се поставя в плика, в който е поставена офертата.

Оферти подадени в незапечатан плик, плик с нарушена цялост или след обявения срок незабавно ще бъдат връщани.

XIV. Необходими документи при сключване на договор. С избрания изпълнител/и ще бъде сключен договор по образец на Възложителя. Към датата на сключване на договора избрания изпълнител, следва да представи:

- документи издадени от компетентен орган за удостоверяване на липсата на обстоятелствата по чл. 47, ал. 1, т. 1 от ЗОП;
- декларация за липса на обстоятелствата по чл. 47, ал. 5 от ЗОП (образец № 7).

Образци:

1. Административни сведения - Образец № 1;
2. Декларация за подизпълнител - Образец № 2;
3. Списък на изпълнените от участника договори – Образец № 3;
4. Декларация за осигуряване на членове на екипа – Образец № 4;
5. Декларация за ангажираност на член от екипа – Образец № 5;
6. Ценово предложение за изпълнение на поръчката - Образец № 6;
7. Декларация за липса на обстоятелствата по чл. 47, ал. 5 от ЗОП - Образец № 7.

За допълнителна информация може да се обръщате към: Благовест Джурин, главен секретар, тел.: 02 940 7958.